



2026年 5 月15日

各位

会社名 Cocolive株式会社
代表者名 代表取締役 山本 考伸
(コード番号:137A 東証グロース)
問合せ先 取締役CFO 木場田 貴彦
TEL 03(6386)0038

【Cocolive × Lib Workグループ】

住宅業界の営業DXを加速するパートナー業務提携を締結
— 属人化した住宅営業を「誰でも再現可能な成約モデル」へ。
工務店・ビルダーの営業DXを支援 —

住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール「KASIKa (カシカ)」を約1,200社に提供するCocolive株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:山本 考伸、証券コード:137A、以下「Cocolive」という)は、住宅テック事業および工務店支援サービスを展開する株式会社Lib Work(本社:熊本県山鹿市、代表取締役社長:瀬口 力、証券コード:1431)および同社の完全子会社でありプラットフォーム事業を手掛ける株式会社リブサービス(本社:熊本県山鹿市、代表取締役社長:難家 嘉之。以下、株式会社Lib Workおよび株式会社リブサービスを総称して「Lib Workグループ」という)とのパートナー業務提携を開始したことをお知らせします。

業務提携のお知らせ

KASIKa × **LibWork**

「誰でも再現できる成約の仕組み」を工務店・ビルダーへ届ける

【具体的な取り組み内容】

① Lib Workグループのデジタル集客ノウハウ × KASIKAの追客支援で、工務店・ビルダーの反響後の成約率を高める

約1,200社への導入実績を通じてCocoliveが蓄積してきた追客支援のノウハウと、Lib Workグループがデジタルマーケティングを軸に実践してきた集客・アプローチ手法を、それぞれの強みとして活かします。反響対応の自動化・即時化、商談プロセスの可視化、成約率向上のためのデータ活用を実現し、経験や勘に依存しない営業モデルの構築を支援してまいります。

② 「ツールを導入しても使いこなせない」という課題を、両社で解決する

住宅業界全体のデジタル営業への理解を深めるため、CocoliveとLib Workグループが共同でウェビナー・勉強会を定期開催します。「自動追客の鉄則」「反響数ではなく成約数を高めるためのデータ活用」「営業プロセス設計支援」など、現場ですぐに実践できるテーマに絞って発信し、ツールの活用にとどまらず運用定着まで含めた支援を両社で推進してまいります。

【協業の背景と業界の課題】

住宅業界では、ポータルサイトやSNSの普及により集客のデジタル化は急速に進み、反響数そのものは増加傾向にあります。しかし現場では、反響後の営業プロセスは依然として担当者依存が強く、対応スピードや質のばらつきが成約率に大きく影響しています。また追客支援ツールや顧客管理システムを導入しても設定・運用が定着せず、「入れっぱなし」で終わってしまう企業も多く、集客投資の費用対効果を最大化できていないのが実態です。さらに、成果を上げた担当者のアプローチが言語化・仕組み化されないまま個人に留まり、組織全体の再現性につながらないという課題も根深く残っています。

こうした状況のなか、Cocoliveは「KASIKA」を通じて約1,200社の住宅・不動産会社の営業DXを支援してきました。KASIKA導入企業では、資料請求からの成約率が2倍になった事例や、資料請求からの来場率が3%から15%へ大幅に向上した事例など、現場での成果が数多く報告されています。（※上記数値はCocolive公式サイトにて開示許諾をいただいた企業様の実績をもとに集計しています。）

Cocoliveは、「KASIKA」を通じて反響後の追客から商談管理・成約プロセスの仕組み化まで一貫して支援してきた実績を持ち、Lib Workグループは、デジタル集客から成約までの一貫通貫モデルを自社で実践・進化させてきた急成長ビルダーであり、そのノウハウは業界内でも注目を集めています。

両社はともに工務店・ビルダー領域において独自の強みを持ち、今回の業務提携を開始することで、住宅業界の集客から成約までの営業プロセス全体をより強固なものとしてまいります。

【本提携について】

本件による当社の業績に与える影響は軽微ではありますが、本提携による相乗効果を最大化させることで、持続的な成長を目指してまいります。

住宅営業はこれまで、トップ営業のノウハウが属人化する構造が一般的でした。集客手段のデジタル化は進んでも、成約までの営業プロセスの仕組み化は多くの工務店・ビルダーにとってまだ途上にあります。CocoliveとLib Workグループは、本提携を通じてその課題に正面から向き合います。Cocoliveが1,200社の導入実績を通じて蓄積してきた反響後の追客から商談管理・成約に至る営業プロセス支援の知見と、Lib Workグループが現場で磨いてきたデジタル集客から成約までの「勝ちパターン」を掛け合わせることで、属人化した営業から「誰でも再現可能な成約の仕組み」への転換を、より多くの住宅会社に提供してまいります。

会社概要

Cocolive株式会社

所在地：東京都千代田区神田神保町1-28-1 mirio 神保町7F

代表者：代表取締役 山本 考伸

設立：2017年1月

事業内容：住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール『KASIKAI』の開発・提供、不動産DX事業

URL：<https://cocolive.co.jp/>

株式会社Lib Work

所在地：熊本県山鹿市鍋田178-1

代表者：代表取締役社長 瀬口 力

設立：1997年8月1日

事業内容：戸建住宅事業 / 3Dプリンター住宅事業 / プラットフォーム事業

URL：<https://www.libwork.co.jp/>

株式会社リブサービス

所在地：熊本県山鹿市鍋田178-1

代表者：代表取締役会長 瀬口 力 / 代表取締役社長 難家 嘉之

設立：2020年1月24日

事業内容：IPライセンス事業等

URL：<https://www.libservice.co.jp/>

お問い合わせ先

Cocolive株式会社 事業戦略部門 マーケティング部 マネージャー 五月女亮太

Email：marketing@cocolive.co.jp
